



CE QUE NOUS CROYONS

Nous croyons à l'inclusion, nous croyons à l'expression de soi, nous ne croyons pas au jugement et nous croyons à l'individualisme

QUI NOUS SOMMES

Nous sommes audacieux, nous sommes tenaces, nous sommes courageux.
Nous sommes un casting de personnages;
Nous embrassons nos différences et nous partageons nos ressemblances.

CE QUE NOUS AVONS A OFFRIR

- Bureaux neufs et fraîchement rénovés, conçus et construits selon la norme environnementale LEED
- Café gratuit
- Les vendredis d'été
- Jours personnels payés
- Ensemble d'avantages généreux
- Programme d'aide aux employés
- Programme de fidélité des employés
- Cadeau de bienvenue généreux
- Événements d'entreprise

En tant que planificateur du commerce en gros pour l'Amérique du Nord, vous serez responsable de la gestion des plans financiers pour tous les départements et les comptes clés, tout en maintenant les recettes et les budgets. En étroite collaboration avec l'équipe de vente nord-américaine et mondiale, vous analyserez la rentabilité des comptes, tout en formulant des suggestions pour chacun d'entre eux.

Quelques-unes de vos tâches :

- Responsable de la planification et de l'analyse des ventes au détail et de la rentabilité pour tous les partenaires des grands magasins.
- Travailler avec l'équipe de vente pour gérer les recettes, les sorties et entrées de produits, analyser la rentabilité des comptes et formuler des suggestions à l'équipe de vente et au vice-président de la planification mondiale
- Fournir une orientation stratégique, tant avant qu'en cours de saison, afin d'assurer l'augmentation des ventes et de la rentabilité.
- Établir des relations de travail avec les équipes d'achat et de planification des grands magasins.
- Surveiller les tendances des ventes et les activités promotionnelles chaque semaine afin de maintenir le succès de la vente au détail.
- Analyser les ventes et le niveau des articles afin d'identifier les risques et les opportunités.
- Effectuer des analyses de données afin d'identifier les opportunités de croissance de l'entreprise.
- Gérer toutes les exigences en matière de rapports hebdomadaires pour les détaillants.
- Gérer l'élaboration de plans annuels et saisonniers de ventes au détail et de recettes pour les comptes planifiés.



- Travailler de manière transversale avec les équipes de vente, de merchandising et de production afin d'influencer les futurs plans annuels et saisonniers de ventes au détail et de recettes pour les comptes planifiés.
- Élaborer, maintenir et mettre à jour les outils, les rapports, etc. pour répondre aux besoins de l'entreprise.

Ce qu'il vous faut, entre autres :

- 3 à 5 ans d'expérience dans le domaine de la planification pour le commerce de gros ou de détail, de préférence dans un grand magasin
- Baccalauréat (B.Sc. ou B.A.)
- Expérience éprouvée dans l'analyse des données du commerce de détail et la gestion du contrôle des achats.
- Connaissances et capacités expertes avec Excel. Expérience intermédiaire avec PowerPoint.
- Sens des finances et des affaires : Capacité à évaluer les indicateurs financiers et commerciaux et à traduire les données en informations exploitables afin d'obtenir des résultats; maîtrise des mathématiques du commerce de détail.
- Planification et définition des priorités : Démontrer une capacité à fixer des objectifs et des buts et à organiser le travail de manière appropriée afin d'atteindre et de dépasser les objectifs.
- Résolution de problèmes et capacité de décision : Capable d'utiliser une logique et des méthodes rigoureuses pour résoudre des problèmes avec des solutions efficaces.
- Solides bases en matière de planification de la vente au détail ou en gros, avec la capacité d'adapter cette compréhension aux besoins spécifiques de l'organisation
- Expérience de travail avec les systèmes ERP

En partie, vous :

- Avez un esprit d'initiative et vous vous épanouissez dans un environnement en constante évolution.
- Avez la capacité à travailler de manière autonome.
- Possédez d'excellentes compétences organisationnelles et de gestion du temps.
- Êtes à l'aise de présenter aux détaillants/acheteurs et de collaborer avec la haute direction.
- Avez le souci du détail, de solides compétences en matière de communication orale et écrite.
- Avez un esprit de collaboration et de l'aisance face à l'ambiguïté.
- Êtes dynamique et doté d'un fort esprit d'équipe
- Êtes curieux.

Moose Knuckles est une entreprise Canadienne dont le siège social est basé à Montréal et qui opère en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. La compétence professionnelle de langue française est donc requise et essentielle pour tous les employés basés à Montréal. De plus, la compétence professionnelle de la langue anglaise est importante puisqu'elle permet de collaborer avec les employés du groupe basé à l'International.